

基金投顾人才的标准化“洗礼”

基金投顾人才差异明显

随着基金投顾人才分化加剧,行业亟待一场标准化变革。

“最近闹心吗?有任何想法不用犹豫,直接联系我。”7月30日,盈米东方金匠投顾团队理财师张宁向所有投顾客户发送了这样一条微信,并收到大量回复。“无数的情绪、文字、观点,想法向我涌来。大幅震荡的市场行情中,理财师的价值最能体现:陪着一个人、一个家庭,在波动里稳住心态,克服恐惧”。

来自券商基金投顾试点机构的理财经理铭铭,近期则陆续接到客户的投诉。“自上而下发布的产品销售指标,做不做?行情好的时候更容易出绩效的产品,推不推?与基金投顾相比,更容易完成也更赚钱的基金销售任务,选不选?”他感慨道,工作中有很多KPI,兼顾所有客户的需求“很难”。

中国基金投顾试点启动近7年,各机构在人员的培养上可谓“各自为政”。不同的发展条件与资源投入下,人才素质显得参差不齐。

上海证券报记者了解到,在部分券商机构,由于处于业务初期,较小的规模体量让投顾业务相对“赚钱”业务显得弱势。因此,分支机构的基金投顾人员往往由理财经理兼任,即便接受了买方投顾的转型培训,买方思维在KPI面前也“不值一提”,业务逐渐陷入重销售、轻服务的状态。

与此相反,部分大中型机构将基金投顾业务视作财富管理行业转型的关键落子,更有余力“砸资源”培养人才。“我们想做基金投顾人才的‘黄埔军校’,目前已有40名成熟人才,未来希望拓展至百人。”一家基金投顾机构相关人士对记者说,该公司的人才培训周期长达8到9个月。

以中欧财富为例:人员队伍方面,公司建立了涵盖投资、策略的多级讲师团队,形成了覆盖“宏观研判—策略制定—产品知识—客户服务”的完整培训链路,投研团队的专家直接参与一线人员的培训授课;课程建设方面,其构建了四大培训模块,涵盖市

在资管行业向买方投顾转型的过程中,人才体系建设至关重要。2019年基金投顾试点落地至今,从业人员数量持续扩张。但从业人员专业能力、服务水平与价值认知参差不齐,各家机构人才培养也缺乏共识,成为制约行业升级的长期堵点。近期,中国证券投资基金业协会组织召开公募基金投资顾问教材编写启动会,行业规范化发展迎来重要支点。

统一教材能否打破机构间人才培养分化的局面,扭转重销售、轻投顾的痛点?统一执业标准能否形成全行业公认的投顾能力准则,提升岗位专业口碑与职业吸引力,进而填补人才缺口?业内人士认为,一场筑牢行业根基的人才标准化“洗礼”或将到来。

◎记者 朱妍

场、策略、产品,以及账户服务培训。同时,在远程投顾人员培育上,公司有一套标准化能力模型和培养路径,为员工成长路径的每个阶段匹配适配的培训资源和考核。

“与偏轻资产模式的基金代销业务不同,基金投顾业务更偏重资产的模式,人力成本高。培育一批投顾队伍的前期投入很大,也许5到10年后投入的价值才会显现,这也导致有些机构在试水没多久后就‘退缩’了。”上述基金投顾机构相关人士说。

投顾人才“统一标准”或将到来

一场基金投顾人才培育的底层逻辑梳理或即将到来。

近期,中国证券投资基金业协会组织召开了公募基金投资顾问教材编写启动会。

会议提出,基金投顾业务的发展,离不开高素质、专业化的人才队伍支撑。中国证券投资基金业协会立足自身职责,按照人才建设服务业务发展的原则,希望通过考试、登记、执业行为管理、持续培训等一整套制度安排,引导从业人员建立清晰、稳定的职业发展预期,提升基金投顾的职业吸引力、荣誉感及认可度,为基金投顾行业高质量发展注入持续的人才动能。

“基金投顾业务需要统一的职业标准和能力标尺。目前行业在‘什么是好的投顾’‘投顾应该具备什么能力’这些问

题上缺乏共识。行业教材和考核标准的确立,将为此提供基准。对行业人才培养体系、机构内部培训设计,乃至高校相关专业设置,都具有重要的基础性意义。”盈米基金TAMP(全托资产管理平台)相关负责人表示。

盈米基金TAMP相关负责人表示,行业标准的建立,还有助于提升投顾职业的社会认可度和专业信誉,吸引更多优秀人才进入这个赛道。买方投顾在中国仍然是一个新兴职业,社会认知度和职业吸引力有待提升。

筑业先筑人,人才是基金投顾业务发展的核心根基。放眼全球,投顾行业走向专业化、标准化没有捷径。中国基金投顾整体仍处于早期阶段,进一步规范底层设计,将为长远发展铺路。

易方达财富董事长陈彤表示,相信在不远的将来,全国会有统一的投资顾问的资格认证、考试、培训。投顾人员的招聘、持续培训、考核管理,都要有章可循。

人才“军备战”迎多方助力

在人才培养“标准化”推进的同时,AI技术与TAMP平台也在为投顾人才的“军备战”赋能。

“简单对比测算,美国约有30万至40万在线下直接面对客户的买方投顾(不算

提供支持的其他从业人员),若按潜在客户人口看,中国需要百万级数量的一线人员。”晨星中国董事长陈鹏说。

全部依靠人工投顾“一对一”服务,很难覆盖中国庞大的长尾客户体量,AI赋能成为扩大服务用户的重要突围方式。陈彤表示,在数据、算法和算力三大要素的支撑下,数字化感知客户,智能化认知客户,进而实现“千人千面”的个性化投顾服务已具备坚实的数据和技术基础,让专业的财富管理服务大规模批量推广应用到更广泛人群成为可能。

从当前实践来看,不少投顾机构正在通过“投顾服务分层+AI赋能”的方式,服务不同受众。以盈米基金为例,其采取“金字塔三层结构”的投顾服务:“一对一”深度服务塔尖客户,由资深投顾提供个性化的资产配置方案、定期账户检视和持续深度陪伴;“一对多”标准化服务腰部客户,通过“标准化的KYC(了解客户)—配置—陪伴流程”提升投顾服务半径;“智能化”自助服务塔基客户,让大量小额客户也能获得基础的投顾服务体验。

TAMP平台的开放,也为更多投顾人力短缺的机构提供了助力。陈彤表示,易方达财富向行业开放TAMP平台,提供投顾机构服务客户所需的全链条配套功能,并支持个性化定制,鼓励持牌机构低成本进入投顾业务领域;盈米基金的TAMP平台也为合作的投顾机构提供包括投顾人才的培训和“陪跑”在内的多项服务,助力机构把有限的精力和资源投入到最核心的客户服务中,而非从零开始摸索试错。

政策锚定人才标尺,科技延展服务边界,基金投顾行业的转型路径愈发清晰。业内人士认为,随着未来行业人才标准的落地,不同机构从业者的能力差距有望收窄,为行业稳健前行搭建稳定的人才基石。同时,在AI的助力下,基金投顾有望兼顾服务效率与个性化陪伴,行业的长期成长空间也将进一步打开。

02 | 基金·一周

韧性持续增强

机构看好亚洲固收资产配置价值

当前,亚洲固定收益市场的投资价值愈发受到关注。机构认为,凭借相对较高的收益水平、较短的久期特征以及资金结构的深层次改善,亚洲债券资产有望在波动加剧的全球市场中,为投资组合提供稳健的收益来源和有效的风险分散作用。

02 | 基金·一周

谋定后动“翻石头”

7月以来百亿级私募积极调研

市场震荡之下,百亿级私募加快“翻石头”的步伐。私募排排网最新数据显示,7月有超过600家证券类私募参与A股公司调研活动,合计调研近1500次。其中,百亿级私募调研最为勤奋,调研方向也偏爱电子行业。在他们看来,市场风险的释放大概率接近尾声,叠加上市公司半年报密集披露,当下是逢低布局的重要窗口。

03 | 基金·市场

市场风格再平衡

主动权益类基金业绩分化收敛

经过一段时间的调整,A股市场风格趋向平衡,主动权益类基金业绩分化明显收敛。Choice数据显示:截至7月29日,普通股票型基金和偏股混合型基金近1年平均收益分别为19.66%和18.6%,业绩榜单头尾相差240个百分点左右;而截至6月30日,近1年平均收益分别为54.66%和54.89%,业绩榜单头尾相差超过500个百分点。

04 | 基金·视点

守正笃行 静水流深

——访资瑞兴投资创始人汪忠远

汪忠远更愿意将自己的投资理念,概括为“投资于时代的变迁”。

在他的视角中,中国经济与资本市场的主线经历了多轮变化,从早年的轻工业化,到重化工业化、城镇化,再到消费升级与科技浪潮,每一阶段市场的核心资产与产业逻辑都不同。

“投资的关键,是在时代演进中辨认真正的方向。”汪忠远介绍,在投资中,自己坚持对时代变迁保持敏感性,对新事物保持开放心态,挖掘未来景气的行业。而落实到选择个股时,自己会围绕商业模式、竞争格局与治理结构,来挑选能够在景气行业中持续具备竞争力的优秀企业。

汪忠远始终将回撤控制放在极为重要的位置,在30余年的投资生涯中反复检视自己的投资框架——如果错了怎么办,如何纠错,怎样避免一次判断失误演变为致命损失。“承认自己会犯错,才谈得上长期主义。”汪忠远表示,每个人都有自己的认知边界,发现误判后要立即止损,把回撤控制在有限范围内。

04 | 基金·视点

坚守价值投资主线

基金经理逆势布局

今年以来,多位资深的基金经理坚守价值风格,优化持仓布局,经受住了市场波动的考验。与此同时,部分今年以来业绩领先的基金经理,近期也对持仓结构进行了调整,明显增配价值赛道。

■ 记者观察

◎记者 赵明超

近期,A股市场有所调整。如何应对震荡行情,获取长期稳健的投资收益,成为投资者极为关注的问题。

从本质上看,资本市场是一个交织着基本面、资金面、情绪面、政策面的复杂动态系统,多重力量的相互影响、叠加和共振,往往让市场走势脱离正常轨道,呈现出钟摆态势。

尽管股价始终围绕着价值主线波动,但问题在于,在资本市场中,一些投资者会看似可期的恢弘梦想想过度“买单”。这就会导致出价过高的情况出现,但从长期来看,市场的钟摆终将回归。

行情调整中的应对之道

就今年以来的市场走势而言,AI产业升级的宏大叙事贯穿市场主线,市场对科技赛道产生了极高的情绪溢价,大量资金涌入相关板块,推动估值持续走高,导致交易极度拥挤。回顾来看,今年二季度末,一些公司的股价走势已脱离基本面支撑,更多是由情绪和资金抱团驱动,在多头行情过后,必然迎来估值的回落调整。

市场的波动,本质上是非理性交易行为的集中体现。当AI长期成长叙事被市场反复演绎,越来越多投资者将赛道红利视作绝对确定性机会,导致风险意识弱化。当单一赛道汇聚海量资金,交易拥挤度高企,一旦资金逆转,就会触发连锁效应,前期抱团资金

集中出逃,进而引发板块回调、行情震荡。

事实上,即便是深耕市场多年、拥有专业投研团队的职业基金经理,也无法规避市场周期波动,同样会面临业绩的逆风期。不过,部分基金经理依然坚守价值,并没有随波逐流。

在越来越多的基金经理开始追掉科技股时,中泰资管姜诚选择坚守自身能力圈。在他看来,人工智能领域的进步很可能引发重大变革,中国科技水平从默默跟随到引领全球也是正在发生的事实,并且长期趋势越来越明确,但投资人不必都去追逐同一个热点。他表示,其投资框架无法匹配所有风格的股票,“敬畏市场的复杂性,在

胜率与赔率的平衡中更青睐胜率,在策略和方法上特别强调安全边际”。

大成基金的徐彦则在基金二季报中表示,“科技”和“进步”之间似乎有一种毋庸置疑的正向关系,但对于投资而言,科技创新某种程度上也加大了获取收益的复杂性。在迎接科技新浪潮的时候,很多投资者当下追求的,是一两个季度的短期收益率。

而事实上,当越来越多的人开始追求短期收益的时候,这类短期回报也就越来越难以获得。在这种情况下,又该如何做?徐彦的答案是:依然要坚持企业价值,恪守安全边际。